



Abt Associates Inc.

Cambridge, MA
Lexington, MA
Hadley, MA
Bethesda, MD
Washington, DC
Chicago, IL
Cairo, Egipto
Johannesburg, Sudáfrica

Abt Associates Inc.
Suite 600
4800 Montgomery Lane
Bethesda, MD 20814-5341

**Capacitación:
Empresarialismo,
Administración de
Comerciantes de El
Naranjo, Asociación de
Empresarios del
Municipio de La
Libertad**

**Apoyo a la Generación
de Ingresos Locales
(AGIL)
Guatemala-CAP**

**Contrato #
520-C-00-00-00035-00**

14 marzo 2,002

Elaborado para:
Agencia de los Estados Unidos
para el Desarrollo Internacional/
Guatemala
1a Calle 7-66
Zona 9
Guatemala 010009

Elaborado por
Carlos Antonio Spiegelner

PROYECTO AGIL

TALLER DE CAPACITACION

EMPRESARIALISMO

ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DE EL NARANJO

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE LA LIBERTAD

ING. CARLOS ANTONIO SPIEGELER CASTAÑEDA

CONSULTOR

GUATEMALA, 14 DE MARZO DE 2002

II AREA DE EMPRESARIAL

EMPRESARIALISMO

1. El Empresario y su Entorno

El Empresario de hoy en día debe trabajar en un ambiente cambiante, tomando en cuenta las condiciones políticas y macroeconómicas del país, la competencia de sus productos en el mercado, desarrollar habilidades de negociación con sus proveedores, estar al tanto de los cambios tecnológicos y otros. Todos estos aspectos contribuyen a que las empresas que el dirige lleguen a tener utilidades o pérdidas.

1.1. Definición de las características y perfil del empresario

Dentro de las características más importantes del empresario son:

- a) Alta capacidad de liderazgo
- b) Dispuesto a asumir retos
- c) Se fijan metas económicas
- d) Es ambicioso con moderación
- e) Quiere ser siempre su propio jefe
- f) Ahorran e invierten sus fondos en todo tiempo
- g) Alta disposición a servir en la comunidad
- h) No reniega del trabajo
- i) Alto sacrificio por su familia
- j) Sus ingresos los genera en sus negocios
- k) No se rinde ante las dificultades
- l) El empresario genera empleos en su comunidad

1.2. Desarrollo de los valores del empresario

Los valores del empresario están ligados a la moral y a los principios que rigen la buena fe en los negocios entre ellos se encuentran:

- a) Alta honradez
- b) Responsabilidad en todos los actos de la vida de negocios y familiar
- c) Cumplen su palabra en los negocios
- d) No son dados a los vicios
- e) Termina todo lo que inicia, no deja nada a medias o inconcluso
- f) El jefe del empresario son los clientes
- g) No engaña a los clientes con productos de mala calidad o calidad defectuosa
- h) Cumple con el pago de todas sus obligaciones tanto préstamos como créditos con proveedores

1.3. El empresario como generador de ingresos en la comunidad y su participación en el desarrollo de la misma.

El empresario contribuye a la generación de empleos dentro de la comunidad, lo cual permite que las personas que trabajan en su empresa generen sus propios ingresos. Adicionalmente los trabajadores van a gastar sus ingresos en las tiendas de la comunidad, lo cual permitirá a estos negocios tener mejores ingresos

El empresario aprecia a su comunidad y participa en las tareas de beneficio social, entre ellas tenemos:

- Mejoramiento de los servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, alcantarillado, teléfonos, mejoramiento de calles, jardines, etc.
- Participa en las actividades de beneficio social
- Contribuye con aportes para obra social

1.4. Identificación de las oportunidades para desarrollar nuevos negocios

El empresario no se conforma con un solo negocio, siempre está buscando desarrollar nuevos negocios. Cada oportunidad que descubre la identifica como un negocio potencial.

Las mejores oportunidades de negocios son aquellas que identifican los empresarios con el objeto de servir y satisfacer a los clientes con los productos y/ o servicios que presta.

1.5. Definición e identificación del negocio

La definición del negocio consiste en que debemos identificar el negocio en el cual queremos estar.

¿Como identificamos el negocio adecuado?

El negocio adecuado es aquel que nos genera utilidades, aquel negocio que no nos genera utilidades no se puede considerar como tal; luego el negocio tiene que tener crecimiento anual tanto en ventas como en utilidades, además debe tener potencial de diversificación hacia otros negocios diferentes.

Por ejemplo de negocio adecuado:

Tienda de abarrotes ----→ Genera utilidades --→ Crece en ventas y utilidades -
--→ se diversifica a Ferretería

Hotel o pensión ---→ genera utilidades -----→ Crece en ventas y utilidades ---→ se diversifica a restaurante o comedor

Otro ejemplo cuando pensamos en los clientes, debemos determinar que productos necesitan para satisfacer sus necesidades, por ejemplo:

- Vestuario
- Artículos de consumo
- Materiales de construcción etc.

Ejemplo el portero del hotel.

1.6. Definición de los productos del negocio

Al tener identificado nuestro negocio, debemos proceder a definir los productos que vamos a venderle a nuestros clientes. Debemos buscar aquellos productos que cumplan con los siguientes requisitos:

- Buen margen
- Alta rotación
- Alta durabilidad
- Buena calidad

Si con nuestros productos que vendemos a nuestros clientes ellos estarán satisfechos y contentos, nos permitirá generar mayores ventas, por consiguiente tendremos menor número de reclamos.

1.7. Identificación de los mercados

Debemos conocer y saber quien será nuestro mercado, el cual se define como el volumen de clientes potenciales que existen en una comunidad, en una ciudad etc. Por ejemplo podemos partir en definir cuantos compradores potenciales de nuestros productos existen en la aldea El Naranjo o en la cabecera municipal de La Libertad.

Por otro lado, también tenemos mercados externos que son aquellos que están fuera de nuestra comunidad, y que llegan a comprar a nuestros negocios, tal es el caso de la aldea El Naranjo en donde muchos clientes no viven en la comunidad, o bien en la cabecera municipal que los negocios tienen clientes de toda la región de Petén

1.8. Tipos de empresarios

- Empresario aventurero

Aquel que inicia sus negocios con su propio esfuerzo con bajo capital y con muchos deseos de triunfar.

- Empresario que aporta capital

Aquel empresario que tiene cierto capital, e inicia el negocio con capital propio y prestado.

- Empresario que aporta conocimiento y tecnología

El empresario que se desarrolla en un negocio donde su conocimiento es el producto que vende, por ejemplo los mecánicos de automóviles, los sastres, los médicos, los abogados, etc.

- Combinación de los tres

Se puede dar una combinación de los tres tipos de empresarios o dos, en la cual se establecen las sociedades anónimas en donde unos se aventuran, o aportan capital o conocimiento.

2. El Empresario y los Negocios

2.1 El empresario como generador de negocios y su relación con la capacidad de administración de los mismos.

El empresario cuando se identifica con los negocios, siempre está pensando en producir y en generar mayores ventas y negocios para su empresa, a la vez diseña una estrategia de administración que le permita ampliar sus negocios y cubrir mayor clientela

2.2 Desarrollo de la capacidad para la gestión empresarial de nuevos negocios

La capacidad en la gestión de negocios generalmente hay que estarla cultivando dentro de la persona, no nace sino hay que desarrollarla, el empresario se inicia con las siguientes expectativas:

- a) Tiene fe en su negocio
- b) Tiene coraje para enfrentar las dificultades
- c) No se rinde ante las adversidades
- d) Se fija metas grandes que tiene que alcanzar
- e) Tiene mucha intuición
- f) Desarrollo de la ambición personal.

2.3 El empresario y su capacidad en la administración financiera de los negocios con recursos propios y en la obtención de financiamientos.

Cuando el empresario administra los negocios, debe desarrollar varias habilidades entre ellas, alta capacidad en ventas, administrar en forma eficiente el dinero, de tal manera de pagar donde exista generación de mayores ingresos, o bien disminución de costos como es la amortización de préstamos bancarios.

Por otro lado, debe desarrollar la habilidad para que las personas que tienen capital confíen en él, y pueda conseguir capital de los socios para crecer el negocio. También debe tener la capacidad y la habilidad de conseguir préstamos de los bancos.

2.4 Combinación del talento emprendedor con las técnicas de administración de empresas principalmente en:

- Fortalecimiento en las técnicas de mercadeo
- Establecimiento de metas de ventas en los negocios.
- Importancia del servicio al cliente.

2.5 Capacidad de generar nuevos proyectos en sociedad con otros inversionistas

Finalmente el empresario debe tener la capacidad de generar nuevos proyectos o negocios los cuales los puede emprender o arrancar en forma individual o con otros inversionistas que confíen en el proyecto, sabiendo que generará buenas utilidades